

| | | |
|---|--|----------------|
| Дата | 30.11.2022г. | Группа ТЭК 3/1 |
| Дисциплина | ОП.01. Основы коммерческой деятельности | |
| Специальность | 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров | |
| Тема занятия | Выбор оптимальных поставщиков товаров | |
| Вид занятия | практическое | |
| Цели занятия: <i>Дидактическая:</i> <i>Развивающая:</i> <i>Воспитательная:</i> | <ul style="list-style-type: none"> - закрепить знания и представления студентов по теме; - развивать творческий потенциал студентов; -развивать внимание, дисциплинированность, активность, коммуникабельность и умение работать в коллективе; - формировать интерес к выбранной профессии; -прививать чувство ответственности, бережливости, добросовестного отношения к своим обязанностям. | |

Основная литература

1. Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст]: учебник / Р.И. Бунеева. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 365с.
2. Барышев, А.Ф. Маркетинг [Текст]: учебник / А.Ф. Барышев. – 2-е изд., стер. – М.: издательский центр «Академия», 2003. – 208с.
3. Гражданский кодекс РФ с изменениями и дополнениями. – М., 2004.
4. Каплина, С.А. Организация коммерческой деятельности [Текст]: учебное пособие для студентов средних специальных учебных заведений / С.А. Каплина - Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 415с.

Дополнительная литература

1. Кругляков, Г.Н. Товароведение продовольственных товаров [Текст]: учебник / Г.Н.Кругляков, Г.В. Круглякова – Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2000. – 448с.
2. Понкратов, Ф.Г. Практикум по коммерческой деятельности [Текст]: учебное пособие / Ф.Г. Понкратов и др. – М.: информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 248с.

Интернет источники

<https://www.kom-dir.ru/article/2562-tovarnye-zapasy>

Домашнее задание:

1. Выполнить и записать практическую работу в тетрадях для практических работ обязательно в конце выполненных заданий писать Ф.И.О. и группу, ставить подпись и дату отправки. Сделать фото или скрин конспекта и прислать на электронную почту: lilya_polyakova_65@mail.ru

4 (часа)

Инструкционная карта

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА

Тема: Организация торговли на оптовых ярмарках

Цель: решение торгово-хозяйственной ситуации по организации оптовых закупок товаров на ярмарке; формирование практических умений по оформлению необходимой документации на всех этапах коммерческих отношений при оптовых закупках товаров на ярмарках.

Оборудование: Конспект лекций, приложение А

Ход работы

Деловая игра «Организация торговли на оптовых ярмарках»

Деловые встречи производителей и покупателей - это подтверждение правильности принятого решения о возрождении ярмарочно-выставочной деятельности. На ярмарках и выставках торговля на основе договоров формирует товарные ресурсы.

Игровой процесс по указанной теме включает пять этапов:

1- *й этап.* Ознакомление студентов с целями и задачами предстоящего игрового процесса.

2- *й этап.* Проверка, углубление и закрепление знаний студентов по теоретическим вопросам проблемы организации ярмарочной торговли.

3- *й этап.* Определение состава участников игрового процесса и ознакомление с их функциями в ходе игрового процесса.

4- *й этап.* Самостоятельная работа студентов по решению торговой ситуации и оформление необходимых документов для оптовых закупок товаров на ярмарке:

- согласование и оформление договора поставки товаров, контрактов;
- разработка и согласование спецификаций к договору и контракту.

5- *й этап.* Подведение итогов деловой игры.

Участники деловой игры. Осуществление игрового процесса в деловой игре «Ярмарка» предусматривает моделирование коммерческой деятельности таких игровых групп студентов, как:

1) производственные предприятия, которые в последующем будут поставщиками товаров;

2) оптовые торговые предприятия-посредники;

3) ярмарочный комитет (выполняет организационную работу по подготовке и проведению ярмарки);

4) экспертная комиссия (назначается в том случае, если во время функционирования ярмарки проводятся конкурсы, например, конкурс «Лучший отечественный товар, представленный на ярмарке». В конкурсе оцениваются не отдельные виды товаров, а вся ассортиментная группа, выпускаемая предприятием, конкурентоспособность по потребительским свойствам и цене, стабильность производства и уровень маркетинга.)

Участники деловой игры на всех этапах игрового процесса выполняют определенные функции:

1. Производственные предприятия:

- подготавливают образцы изделий;
- подготавливают бланки договоров, контрактов, спецификаций;
- продумывают и подготавливают рекламную информацию о фирме, выпускающей продукцию; рекламу по стимулированию сбыта продукции;

- оформляют стенд на ярмарке;

- оказывают консультационные услуги клиентам;

- согласовывают и заключают с покупателями договоры, контракты.

2. Оптовые и розничные предприятия-посредники:

- уточняют ассортимент и объемы закупаемых товаров на ярмарке;

- подготавливают бланки договоров, контрактов, спецификации;

- согласовывают и заключают с поставщиками договоры, контракты, спецификации;

- изучают источники товарных ресурсов;

- обсуждают полученную коммерческую информацию на ярмарке.

3. Ярмарочный комитет:

- определяет дату начала и окончания работы ярмарки;

- выбирает место проведения оптовой ярмарки;

- подготавливает рекламную информацию для участников ярмарки (приглашение);
 - отводит и оборудует рабочие места для участников ярмарки;
 - решает спорные вопросы;
 - обобщает итоги ярмарки.
4. Экспертная комиссия:
- просматривает и оценивает подготовленные предприятиями образцы товаров;
 - дает предложения по совершенствованию ассортимента и качества выпускаемой продукции различным поставщикам-изготовителям.

Вывод:

Преподаватель

Л.С.Полякова

ПРИЛОЖЕНИЕ А

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ.

Представленный вариант деловой игры предусматривает выполнение ее участниками следующих этапов в их логической последовательности.

1- *й этап.* Ознакомление студентов с целями и задачами предстоящего игрового процесса в соответствии с содержанием торгово-хозяйственной ситуации. На данном этапе преподаватель - руководитель игрового процесса разъясняет студентам их цели и задачи в процессе деловой игры. На основе самостоятельного изучения и анализа торгово-хозяйственной ситуации студенты должны принять решение о необходимости закупок обувных, швейных, текстильных, трикотажных товаров на оптовой ярмарке.

2- *й этап.* Для проверки и углубления знаний студентов по теоретическим вопросам организации ярмарочной торговли, которые получены ими на основе усвоения лекционного материала по теме, а также самостоятельного посещения ярмарок и выставок и анализа их работы, можно предусмотреть постановку контрольных вопросов.

3- *й этап.* Определение состава игровых групп - участников игрового процесса, их функциональной роли и взаимосвязи в ходе деловой игры.

На данном этапе целесообразно предоставить студентам возможность самостоятельного выбора и включения в конкретную функциональную роль. Следует предусмотреть последовательное выполнение студентами всех без исключения этапов решения ситуации.

4- *й этап.* Дальнейшее осуществление игрового процесса должно строиться на моделировании коммерческих отношений между производителями-поставщиками (продавцами) и посредниками. Весь состав учебной группы условно подразделяется на несколько бригад, представляющих продавцов и покупателей, группу ярмарочного комитета, экспертную комиссию.

5- *й этап.* Организация и проведение деловой игры. Организация и проведение игрового процесса включает в себя три стадии: подготовительную, игровую и заключительную.

На *подготовительной стадии* регистрируют участников ярмарки, продавцов и покупателей, представляя при этом доверенности на право участия в ярмарке и заключения договоров поставки, контрактов.

Участники ярмарки выставляют образцы товаров на отведенных им стендах, на которых имеются таблички с названиями предприятий-продавцов.

Участники ярмарки (продавцы и покупатели) заранее должны подготовить бланки договоров, контрактов и спецификации к ним. В назначенный час, в отведенном в аудитории месте вывешивается плакат с надписью: «Ярмарка по оптовой продаже товаров(указать каких). Дата проведения ярмарки. Добро пожаловать на ярмарку!»

На *игровой* стадии торговые предприятия и поставщики согласовывают все пункты договоров, контрактов и подписывают их, скрепляя печатью. Особое внимание следует обратить на грамотное, аккуратное оформление студентами указанных документов, а также необходимо проверить качество результатов самостоятельной работы всех игровых групп.

Участники игрового процесса при заключении договора поставки и согласовании спецификации должны обеспечить:

- расширение ассортимента товаров за счет производства новых изделий, отвечающих спросу разных групп населения, учитывающего изменения моды, а также освоение производства товаров, которые в данном регионе не производились;
- совместное изучение спроса на товары и оценку их качества путем организации анкетирования покупателей, участия специалистов промышленности в непосредственной реализации выработанных ими товаров в магазинах, в проведении конференции покупателей;
- улучшение качества тары, уменьшение ее объема, ускорение перехода на поставку товаров в таре-оборудовании, что дает возможность сразу же направлять товары в торговый зал;
- улучшение упаковки товара, ее красочность, снабжение ее тематическим материалом (рекомендации по эксплуатации, реклама новых товаров и т. д.);
- сокращение сроков (периодов) поставки товаров в целях обеспечения ее ритмичности;
- совершенствование централизованной доставки товаров, их разгрузку в магазинах;
- взаимное систематическое ознакомление с высококачественными товарами-новинками отечественного и зарубежного производства;
- обеспечение предприятий-покупателей необходимой технической документацией, образцами-эталоном для осуществления надлежащего контроля качества поставляемых товаров.

Следует предусмотреть возможные варианты изменения ассортимента товаров в процессе исполнения договоров, чтобы в случае изменения спроса безболезненно переходить на выпуск товаров повышенного спроса.

Четкой регламентации потребует поставка товаров по договорным ценам.

На ярмарке стороны могут уточнять ассортимент подлежащих поставке товаров. В договорах допускается согласование развернутого ассортимента в спецификациях на неполный объем закупленных товаров, с тем, чтобы в установленный договором срок согласовать развернутый ассортимент на весь объем, в первую очередь за счет новых, модных и сезонных товаров.

На *заключительной* стадии игры ярмарочный комитет обобщает итоги ярмарки:

- состав участников ярмарки;
- распределение участников ярмарки по отраслям;
- количество заключенных договоров поставки;
- количество контрактов на поставку сырья и товаров народного потребления;
- результаты конкурса на лучшие отечественные изделия.

Поскольку деловая игра представляет собой учебное занятие, следовательно, на заключительной стадии необходимо предусмотреть подведение итогов. Здесь могут быть использованы как методические приемы дифференцированной оценки результатов работы каждого участника игрового процесса, так и методические приемы самоконтроля и взаимоконтроля студентов из различных функциональных групп и бригад.

Использование различных методов проверки и оценки результатов учебно-познавательной деятельности участников игрового процесса позволит определить результативность игры. При этом целесообразно выяснить мнение участников игрового процесса о методике проведения деловой игры и ее результатах. Учет мнений участников игрового процесса дает возможность выработать рекомендации по совершенствованию организации и проведения учебных занятий по данной теме.

Контрольные вопросы

1. Какие прогрессивные формы оптовой реализации товаров доминируют на отечественном рынке?
2. Что такое ярмарки и выставки?
3. С какой целью организуют и проводят ярмарки?
4. Когда и кем была организована первая российская ярмарка?
5. Чем объясняется возрождение ярмарочной торговли в России?
6. Назовите отличительные черты ярмарочной торговли.
7. Кто занимается организационной работой по подготовке к ярмарке?
8. Назовите основные источники доходов от проведения ярмарочной торговли.
9. Кто может быть участником ярмарки?
10. Какие документы оформляют участники ярмарки при продаже и покупке товаров?
11. Назовите основные пункты договора (контракта).
12. В чем преимущество закупки товаров на ярмарке?
13. Раскройте механизм организации и проведения ярмарки.